证券代码:603039 证券简称:泛微网络 公告编号:2025-015

泛微网络科技股份有限公司关于上海证券交易所关于公司2024年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

泛微网络科技股份有限公司(以下简称"泛微网络"、"公司"或"上市公司")于2025年4月16日收到上海证券交易所《关于泛微网络科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2025】0385号,以下简称"《问询函》"),公司就问询函中所提的问题逐项进行了认真分析,现将相关回复具体内容公告如下:

一、关于授权运营业务模式

1.根据公司年报及前期对我部问询函的回复公告,公司通过本地化授权运营中心产生的营业收入占比超95%。2024年,公司实现营业收入23.62亿元,其中技术服务收入14.38亿元,占比60.91%;自有及第三方软件产品销售收入9.23亿元,占比39.09%。审计报告将收入确认方法列为关键审计事项,称可能存在管理层通过不恰当的收入确认以达到特定目标或预期的固有风险。请公司:(1)结合上市公司、授权运营中心及客户三方之间签订合同或协议的主要条款,说明上述三方分别涉及的主要合同权利与义务,包括转让商品或提供劳务的具体责任、承担的主要风险、定价机制及政策、售后服务机制及政策、合同纠纷处理机制等;(2)列示近3年营业收入中,分别由上市公司及授权运营中心产生的提供软件产品、技术服务收入金额、占比,并结合上市公司的主要责任人或代理人身份,说明公司对软件产品、技术服务的收入确认方法及具体依据,是否符合《企业会计准则》的规定。请会计师针对上述问题(2)说明具体审计过程,并发表明确意见。

公司回复:

(一)结合上市公司、授权运营中心及客户三方之间签订合同或协议的主要条款,说明上述三方分别涉及的主要合同权利与义务,包括转让商品或提供劳务的具体责任、承担的主要风险、定价机制及政策、售后服务机制及政策、合同纠纷处理机制等;

1.公司与授权运营中心

(1)主要条款

公司与授权运营中心签订的合作协议主要条款包括授权方式;授权产品;双方权利与义务;业务运营服务质量保证;业务运营中心的双方收益分成;权益保护与合作限制。

(2)主要合同权利与义务

1)转让商品或提供劳务的具体责任

授权运营中心在公司授权范围内使用公司品牌进行市场开拓、销售技术服务,最终帮助公司完成软件产品销售。授权运营中心应遵守双方之间达成一致的年度绩效考核制度及有关要求,作为产品服务提供方,在业务的开展过程中,还必须保证客户系统项目建设的顺利进行。在协议期内,授权运营中心必须按照公司的管理要求,对授权运营中心服务人员进行必要的考核和认证。

2)承担的主要风险

公司与授权业务运营中心签订的《授权业务运营中心合作协议》中对双方的法律责任做了明确规定:"授权业务运营中心在泛微软件产品的客户服务过程或项目实施过程中,应严格遵守国家相关法律法规,如有违法违规行为发生,应自行承担全部法律责任。

3)定价机制及政策

公司与授权运营中心签署合作协议,规定双方权利和义务;公司通过内部考核计划考核授权机构,实时跟踪客户的满意度;公司在协议约定分成比例的基础上,进一步制定了双方利益分成的结算细则。双方每年签署《授权业务运营中心合作协议》明确双方权利和义务,主要如下:

a.规定授权运营中心在授权区域内拥有对公司约定产品相关的增值服务和品牌使用权;

b.公司自主研发的软件产品及软件服务,均制定了标准化报价体系,其中明确规定以功能点为计价单位的指导价格。授权运营中心在与客户进行商务洽谈时,需充分评估客户的实际需求,严格以公司指导价格为基准,在合理范围内协商定价,经客户认可的合同价格提交至公司商务部进行合理性审核后作为最终价格,如:1.审查合同价格是否明显异常;2.审查第三方采购内容;3.审查是否存在风险的合同条款等。

c.公司作为签约主体负责与最终客户的合同签订,要求授权中心按照产品标准及项目实施要求为客户提供相应的项目实施服务和其他相关增值服务,并对其项目实施服务情况进行监督和考核;

d.授权运营中心承诺严格遵守公司的《授权业务运营中心运营管理制度》,负责在授权区域内相关产品的实施服务过程中所涉及的相关工作;

e.授权运营中心只能专营公司指定软件产品,不得以任何方式经营与公司无关的业务或者有直接冲突的业务,并按照公司规定提供服务并保证质量;

f.授权运营中心不公开软件产品的客户服务和项目实施过程所产生的费用,由授权中心自行承担;

g.根据客户商机来源的不同,约定双方收益分成,在协议期内,按照公司每年制定的授权业务运营中心的管理细则为准,结算比例按照授权区域或部门实际完成的指标情况,公司有权进行相应的调整;

h.公司在收到客户的合同款项之后,按照《授权业务运营中心合作协议》约定分成比例,扣除业务相关的一定成本、费用,按项目与授权运营中心逐月结算并支付;

i.公司与授权运营中心月底根据对账单确认结算款,由授权运营中心开具发票后,在次月十日前公司进行结算支付。

4)售后服务机制及政策:

a.项目验收完成后,客户系统使用支持、客户系统管理员培训、客户系统升级等售后服务工作由公司客服团队负责。

b.公司统筹安排客服团队进行售后服务工作。自身配备有客服团队的授权运营中心,负责本机构客户的售后服务;授权运营中心不能提供售后服务的客户,由公司按照地理区域进行划分并分配给公司总部的客服团队,确保各区域客户均能获得及时、高效的售后服务支持。

c.售后服务项目产生的常规售后服务成本、服务支持人天成本以及与此相关的差旅成本、业务支出等由各自负责售后服务的团队自行承担。

5)合同纠纷处理机制

a.如出现问题,双方应本着积极态度,在本协议的原则基础上进行修改、补充。补充条款经双方签字盖章认可后与本协议具有同等的法律效力。

b.双方因协议的解释或履行产生争议,由双方协商解决。协商不成,应将该争议提交上海仲裁委员会,按照申请仲裁时该会届时有效的仲裁规则进行仲裁。仲裁地在上海,仲裁裁决是终局的,对双方均有约束力。因仲裁产生的仲裁费、律师费、保全费、差旅费等费用均由败诉方承担。

2.公司与客户

(1)主要条款

公司与客户签订的合同主要条款包括产品、价格及支付方式;产品技术要求;履行的期限、地点和方式;双方权利与义务;验收;违约与赔偿责任。

(2)主要合同权利与义务

1)转让商品或提供劳务的具体责任

公司应协助客户细化产品需求,根据合同要求,按期到客户指定地点交付本合同约定的产品,并负责上述产品的安装、调试、测试、上线、交付。未经客户同意,不得将本合同约定的产品及服务部分或全部转让给第三方承担。

公司负责对客户相关人员进行使用培训,对客户技术人员进行相关技术培训,并提供有关的技术资料和必要的技术指导。

公司承诺在本项目中所使用的由公司提供的应用软件系统整体及其各组成部分,均具有安全性、稳定性,能够适应客户业务需求。

2)承担的主要风险

交付违约风险:产品质量违约风险。

3)定价机制及政策

公司自行开发的软件产品及软件服务均有标准定价,产品验收后的每年维护费按合同标的总价的约定比例收取,如客户需购买维护服务,双方另签订维护合同。后续如客户需购买升级服务,双方另签订升级合同。若后续增加服务内容,则按照服务人天核算,并需签订相关服务合同。如需增加二次开发服务,则按照人天价格核算,并需签订二次开发服务合同。

4)售后服务机制及政策

项目验收后,由客服部门负责售后服务,主要售后服务内容如下:

服务内容	服务范围	服务次数	服务时间	备注
电话支持	由公司客户服务人员向客户提供热线电话技术服务解答泛微软件的使用维护问题。	不限	不限	工作时间:周一到周五 9:00-18:00(法定节假日除外-紧急情况)
在线远程登陆维护	用 QQ 或其他远程控制系统对服务范围内规定软件进行维护调试。	不限	不限	工作时间:周一到周五 9:00-18:00(法定节假日除外)
邮件服务	公司向客户提供技术服务电子邮件地址,公司在接收到客户服务支持请求邮件后在正常工作日 8 小时内处理。	不限	不限	工作时间:周一到周五 9:00-18:00(法定节假日除外)
客户交流会	可以参加泛微网络公司在上海或者在其他地区举办的客户交流会、培训免费,但交通和食宿自理。	/	/	/
泛微客服期刊	每周发送泛微客服期刊,内容会包括:客户调查、使用小窍门、新功能介绍、培训邀请、应用解决方案。会以 PDF 或者 WORD 的格式进行发送。	每周	/	(法定节假日除外)
系统管理员培训	可以免费参加泛微网络公司举办的管理员培训,培训免费,但交通和食宿自理。	不限	/	/
客户需求和建议支持	客户可以向泛微客服人员提供自己的需求和系统的改进建议,由泛微客服人员接纳,提供到技术部进行评估,根据具体情况而定。	不限	/	/
其他培训和交流会	客户在服务期间享有免费泛微网络公司其他形式举办的培训和交流会活动,培训和交流会免费,但交通和食宿自理。	不限	/	/
上门回访服务	泛微网络公司工作人员会上门拜访客户,以了解客户使用情况,提供更好的建议。	不限	/	/
系统重装和恢复支持	由泛微技术人员通过远程辅助客户进行系统重新和恢复支持。如需现场服务,根据情况再计算费用。	不限	/	/
升级服务支持	由泛微技术人员通过远程辅助客户进行软件的升级和检查工作,如需现场服务,根据情况再计算费用。	不限	/	/
技术支持服务	客户在系统使用过程中出现的例如查询表结构、查询某数据、调整系统内的一些数据、客户开发需要的一些其他协助等非开发式的请求,可由泛微网络公司客服人员协调客户技术人员完成。	不限	/	/
登陆界面制作支持	客户的系统使用中的登陆界面制作过程中需要的一些协助,泛微网络公司客服人员可以辅助客户方完成。	1次	/	/
金牌用户评选服务	在服务期间,客户享有泛微网络公司举办的金牌用户的评选权利,在评选成功后,公司将颁发奖牌给客户。	3次	/	/
优秀项目推广人和管理员评选服务	服务期间,客户享有泛微网络公司举办的优秀项目推广和管理员的评选权利,在评选成功后,公司将颁发奖杯给客户。	3次	/	/

5)合同纠纷处理机制

公司与客户的合同如有纠纷,由公司和授权业务运营中心共同商议处理方案,并与客户协商解决。公司授权并指导授权业务运营中心与客户进行沟通协商,制定并推进解决方案,明确划分双方各需承担的责任,如涉及对客户的赔偿责任由双方按照授权协议约定的比例承担;协商不成由人民法院诉讼解决。协议约定如下:

双方签订的合同受中国法律管辖(特殊情况下,当系统项目实施地位于境外的,同时也需要满足当地的法律法规要求。例如,在欧盟境内实施的项目,需要同时满足欧盟的GDPR要求)。合同履行过程中产生的任何争议,双方应本着积极态度,友好协商解决,可在本合同书的原则基础上进行修改、补充,双方另签订补充协议,补充协议经双方签字盖章后与原合同书具有同等的法律效力。该争议未能通过友好协商解决的,任何一方可以将该争议向人民法院提起诉讼。

(二)列示近3年营业收入中,分别由上市公司及授权运营中心产生的提供软件产品、技术服务收入金额、占比,并结合上市公司的主要责任人或代理人身份,说明公司对软件产品、技术服务的收入确认方法及具体依据,是否符合《企业会计准则》的规定。

1.公司及授权运营中心产生的提供软件产品、技术服务收入金额、占比

公司营业收入按业务类型可分为三大类,分别为软件产品(包括自行研发软件销售收入、需要实施开发服务的自行研发产品)、技术服务收入和第三方产品收入。公司的产品是协同办公管理软件,产品的研发过程均由公司自主完成。技术服务收入及第三方产品均系围绕公司自行研发的软件产品产生。

公司业务服务模式分为授权业务运营中心模式(以下简称授权运营模式)和直营模式。2022年-2024年度,公司主要的收入来源于通过授权运营中心提供实施服务完成的项目交付,授权运营模式产生的收入占总收入比例分别为94.48%、93.23%及93.36%。

授权运营模式:授权运营中心主要负责授权区域内相关产品实施服务过程中所涉及的客户需求调研、客户需求沟通、实施方案确定、客户培训、使用支持等相关增值服务工作,并由公司研发技术团队对授权运营中心提供产品修订、升级或功能调整等技术支持。该业务模式下的结算模式:泛微网络公司直接与最终用户签订合同,直接与最终客户进行业务结算,另外泛微网络公司根据项目来源和项目实施方的不同按约定向授权运营中心支付一定比例的项目实施费。

直营模式:是指公司与最终客户签订合同进行销售,该业务模式下的结算模式:泛微网络公司直接与最终用户签订合同,直接与最终客户进行业务结算。

不同业务服务模式主要系客户来源、项目实施方存在差异,是适用业务发展需要采取的销售策略。公司采取以授权为主的服务模式,主要源于公司业务规模的日益扩大,在授权运营模式下,更有利于业务的快速复制推广,一线的业务团队能够更积极高效地对业务活动进行决策和推进。

近三年,直营模式和授权运营模式收入金额占比列示如下:

(1)2024年度

单位:万元

项 目	收入合计	占比(%)	其中:直营提供产生	占比(%)	其中:授权运营中心提供产生	占比(%)
自有及第三方软件产品[注1]	92.277.87	39.09	6.459.74	7.00	85.818.13	93.00
技术服务收入[注1]	143,775.04	60.91	9,204.58	6.40	134,570.46	93.60
合 计[注2]	236,052.91	100.00	15,664.32	6.64	220,388.59	93.36

[注1]自有及第三方软件产品及技术服务收入定义详见本题2.(3)"收入确认方法及具体依据"。

[注2]公司2024年营业收入236,180.37万元,其中主营业务收入236,052.91万元,其他业务收入127.46万元。

(2)2023年度

单位:万元

项 目	收入合计	占比(%)	其中:直营提供产生	占比(%)	其中:授权运营中心提供产生	占比(%)
自有及第三方软件产品	106,037.67	44.31	6,479.75	6.11	99,557.92	93.89
技术服务收入	133,281.58	55.69	9,721.04	7.29	123,560.54	92.71
合 计	239,319.25	100.00	16,200.79	6.77	223,118.46	93.23

(3)2022年度

单位:万元

项 目	收入合计	占比(%)	其中:直营提供产生	占比(%)	其中:授权运营中心提供产生	占比(%)
自有及第三方软件产品	102,129.85	45.66	5,523.47	5.41	96,606.38	94.59
技术服务收入	121,533.61	54.34	6,818.82	5.61	114,714.79	94.39
合 计[注1]	223,663.46	100.00	12,342.29	5.52	211,321.17	94.48

[注1]公司2022年营业收入233,148.37万元,其中主营业务收入223,663.46万元,其他业务收入9,484.91万元

2.结合上市公司的主要责任人或代理人身份,说明公司对软件产品、技术服务的收入确认方法及具体依据,是否符合《企业会计准则》的规定

(1)准则对于主要责任人的判断依据

根据《企业会计准则第14号-收入》第三十四条规定,企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权,来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的,该企业为主要责任人,应当按照已收或应收对价总额确认收入;否则,该企业为代理人,应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入,该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额,或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括:

1)企业自第三方取得商品或其他资产控制权后,再转让给客户。

2)企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

3)企业自第三方取得商品控制权后,通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时,企业不应仅局限于合同的法律形式,而应当综合考虑所有相关事实和情况,这些事实和情况包括:

1)企业承担向客户转让商品的主要责任。

2)企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

3)企业有权自主决定所交易商品的价格。

4)其他相关事实和情况。

(2)上市公司身份判断

根据《企业会计准则第14号——收入》第三十四条,公司作为主要责任人的判定依据如下:

1)合同关系:在授权运营模式及直营模式下,公司均为合同主体,直接与最终用户签订协议并完成结算,承担向客户转让商品的主要责任。具体体现为:a.公司对产品质量与服务质量承担直接责任,涵盖软件产品的稳定性、安全性,以及项目实施、系统维护等全流程服务;b.如未达合同约定引发责任追溯(如质量违约、服务不达标等),上述责任均由公司承担。

2)承担存货风险:公司收入主要来源于自主产权的软件产品,其商业化成果依托前期研发投入形成。在此过程中:a.公司独立承担研发投入的市场风险,包括但不限于技术路线选择、产品迭代方向及商业化落地效果;b.作为软件产品的知识产权持有方,公司对研发成果的最终收益及风险(如市场接受度、竞争替代压力)负完全责任。

3)控制权分析:公司在向客户转让商品前拥有对商品的控制权,具体表现为:

a.自行研发软件:公司拥有自主知识产权,主导功能设计;

b.外购商品:公司从第三方取得商品控制权后再转让给客户;按照客户需求采购,作为自有软件产品的配套组件销售;

c.技术服务:在销售自行开发软件产品的基础上实施的技术服务。直营模式下,公司自行为客户提供相应的服务;授权运营模式下,公司能够主导第三方代表本企业向客户提供服务,有权要求授权运营中心按照产品标准及项目实施要求为客户提供相应的项目实施服务和其他相关增值服务,并对其项目实施服务情况进行监督和考核,例如:授权运营中心的项目实施人员需通过公司的常规产品实施考核;项目实施过程中的文档、交付物、开发成果等需要按公司的管理规定递交备案;项目实施完成后,公司可根据客户的满意度测试和评分对授权运营中心进行奖惩。

4)商品价格的确定:在授权运营模式及直营模式下,企业均拥有对所交易商品的完全定价权,具体表现为:a.公司具备标准化的功能点计价产品报价体系,授权运营中心需按照此报价体系与客户协商价格,所有正式报价均需由公司商务部门审核后提交客户;b.公司对采购自第三方的产品实行统一定价的机制,授权运营中心不能调整价格。

(3)收入确认方法及具体依据

1)软件产品销售收入

公司商品销售主要包括自行研发的产品化软件(主要为e-office系列产品)销售收入、需要实施开发服务的自行研发软件产品(主要为e-cology系列产品)销售收入和外购商品销售收入,其收入的具体确认原则如下:

a.自行研发的产品化软件销售收入

e-office系列产品,系公司自行研发的产品化软件,公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权,公司为主要责任人。e-office系列产品具有较强的通用性,客户需求差异较小,并且可以批量复制销售,单个合同金额较小。公司在接到订单后,需实施的项目在取得客户签署的书面验收材料时确认收入;无需实施的项目在收到全部合同款项后即将授权码发放至客户供其激活软件,以收到全部合同款项为收入确认时点,属于在某一时点履行的履约义务。

b.需要实施开发服务的自行研发软件产品销售收入

e-cology系列产品,系需要安装实施的自行研发软件产品,公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权,公司为主要责任人。公司在软件产品按照合同约定内容完成实施、交付和测试工作,经必要的用户培训和系统的试运行,取得客户签署的书面验收材料时一次性确认软件产品销售收入,属于在某一时点履行的履约义务。

c.外购商品销售收入

公司通常不单独销售第三方软、硬件产品,仅在自行研发的软件产品销售过程中,根据合同执行的需要向客户销售第三方软、硬件产品,企业自第三方取得商品或其他资产控制权后,再转让给客户。公司第三方软、硬件产品销售收入确认原则和时点和与之相关的自行研发产品销售收入一致,属于在某一时点履行的履约义务。

2)软件技术服务收入

公司的软件服务收入系在向客户销售自行开发软件产品的基础上,因提供年度维护服务、系统升级服务、二次开发服务等多种形式的有偿售后服务所形成的收入,根据按期提供和按次提供的不同采用不同的收入确认方法。其中,年度维护服务属于按期提供的软件服务,二次开发服务、系统升级服务等属于按次提供的软件服务。

a.按期提供的软件服务

公司提供的年度维护服务属于在某一时段内履行的履约义务,根据合同约定的总额、服务期间或相关计费条款,确认收入。

b.按次提供的软件服务

公司提供的二次开发服务、系统升级服务属于在某一时点履行的履约义务,公司在已经按照合同约定提供了相应服务并经客户验收,在已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

综上,公司在确认软件产品及技术服务收入时属于主要责任人,对软件产品、技术服务的收入确认方法合理、依据充分,符合《企业会计准则》的规定。

年审会计师核查程序和核查意见:

1.了解与收入确认相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

2.通过查阅销售合同及与管理层访谈,了解公司的收入确认政策、对与销售商品收入确认有关的商品控制权转移时点进行分析,结合与同行业公司对比,识别公司交易身份是主要责任人或代理人,评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定;

3.按月度、产品等对营业收入和毛利率实施分析程序,识别是否存在重大或异常波动,并查明原因;

4.对于确认收入项目中需要安装实施的项目,检查对应的验收单据;针对约定授权运营期限的年度维护项目,根据约定的期间进行测算收入,检查收入确认是否完整真实;

5.结合应收账款和合同资产函证,选取项目函证销售金额;

6.实施截止测试,检查收入是否在恰当期间确认;

7.检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

经核查,我们认为,公司对收入确认方法及具体依据,符合《企业会计准则》的规定。

2.年报披露,公司在全国200多个城市及海外设立本地化服务团队,2024年公司销售费用16.13亿元,其中13.47亿元为支付给授权运营中心的项目实施费,较2023年减少2.85%;2024年营业成本1.60亿元,其中技术服务成本为8,178.44万元,较2023年增加24.54%。请公司:(1)列示近3年支付给授权运营中心项目实施费的具体构成、各项目变动情况和原因;(2)说明上市公司总部对各本地化授权运营中心的管理政策、考核机制,上市公司是否为授权运营中心的唯一客户;(3)以列表方式说明最近3年授权运营中心的数量变化、新增及终止合作情况,并说明公司与授权运营中心的合作模式是否发生变化;(4)结合业务实质,说明技术服务成本和项目实施费用分别分类为营业成本和销售费用的依据,是否存在本质差异,是否符合《企业会计准则》的规定,并说明二者呈现反向变动的原因;(5)项目实施费前10大支付对象的名称、成立时间、交易背景、交易金额,是否与公司及控股股东、董监高存在关联关系或其他利益安排。请会计师对上述问题(4)、(5)说明具体审计过程并发表明确意见。

公司回复:

(一)列示近3年支付给授权运营中心项目实施费的具体构成、各项目变动情况和原因;

项目实施费是公司对由区域授权业务运营中心负责的客户项目收入按照《授权业务运营中心合作协议》约定的比例计算销售分成的金额,并扣除业务相关的一定费用后,按项目与区域授权业务运营中心逐月结算的费用。

公司项目实施费金额计入销售费用,主要有以下方面原因:

(1)授权运营中心的业务内容包括:市场开拓(产品推广、寻找商机)、售前咨询(为客户提供具体的产品咨询和产品方案设计)、销售技术服务支持(根据售前咨询的方案,帮助客户安装产品、配置产品、调试产品,并培训客户让其熟悉和完善对软件产品的使用,最终达到客户满意的使用效果);授权运营中心在公司授权范围内使用公司品牌、知名度以及影响力进行市场开拓、销售技术服务,最终帮助公司完成软件产品销售。

近三年分别由公司与授权运营中心促成的合同签约金额占比如下:

单位:万元

合同签约促成方[注]	2022年	占比	2023年	占比	2024年	占比
授权运营中心	252,747.73	97.42%	253,229.04	96.68%	258,763.82	96.42%
公司其他渠道	6,692.32	2.58%	8,695.14	3.32%	9,594.51	3.58%
合计	259,440.05	100.00%	261,924.17	100.00%	268,358.33	100.00%

(续上表)

商机来源(合同签约促成方为授权运营中心)	2022年	占比	2023年	占比	2024年	占比
授权运营中心	132,166.60	52.29%	133,832.86	52.85%	138,660.85	53.59%
公司其他渠道	120,581.13	47.71%	119,396.17	47.15%	120,102.97	46.41%
合计	252,747.73	100.00%	253,229.04	100.00%	258,763.82	100.00%

[注]此处合同签约促成方指负责向客户提供售前咨询、销售技术支持等服务,并最终促成客户签订合同的主体。

由上表可知,近三年授权运营中心促成签约的合同金额占比稳定在96%以上,同时其促成签约的合同里自行提供商机来源的占比稳定在50%以上,表明授权运营中心可拓展公司直营销售机构难以覆盖的区域市场,提升整体市场渗透率。因此,授权运营中心本质是公司对直营销售机构的有效外部销售渠道补充,其从事业务实质是销售及项目实施服务,包括售前、售中、售后职责。故公司将其计入销售费用核算,符合《企业会计准则》的规定。

(2)项目实施费以销售费用列示具有一致性

公司业务模式中授权运营中心与公司自身直营销售机构在人员设置、业务流程、服务性质等方面基本相同,项目实施费的实际构成和性质与公司直营销售机构的费用性质也基本相同。

公司内部直营销售机构的相关费用包括销售和项目实施人员人工费用,根据其销售职能属性在销售费用中核算,支付给授权运营中心的项目实施费按照相同属性在销售费用中核算具有一致性。

(3)会计处理符合软件行业惯例

同行业可比上市公司如用友网络科技股份有限公司、鼎捷数智股份有限公司等也将相关实施服务人员工资在销售费用中核算,符合软件行业核算惯例,存在可比性。

经核查,我们认为,公司项目实施费全部计入销售费用符合行业惯例及《企业会计准则》的相关规定。

3.技术服务成本和项目实施费用反向变动的原因

单位:万元

项 目	2024年	2023年	变动额
技术服务成本	8,178.44	6,567.05	1,611.39
项目实施费用	134,667.11	138,619.74	-3,952.64

(1)技术服务成本本期增加的原因

1)自行交付项目减少,外包项目增加

公司软硬件成本及外包服务成本均为各项目直接发生的且可明确划分归属的支出,计入营业成本核算。2024年度泛微网络公司项目交付人员减少,公司自行交付项目受到影响且成本较高,故2024年度较上期增加较多外包合同,外包服务费增加。

2)公司实行降本增效,项目交付人员缩减

2023年度、2024年度,泛微网络公司人员数量及薪酬情况如下:

单位:元、人

项 目	2024年度	2023年度	变动率
在职员工数量	1,448	1,672	-13.40%
职工薪酬总额	563,235,487.85	614,167,206.44	-8.29%
工资、奖金、津贴和补贴	441,304,082.54	476,890,013.60	-7.46%

泛微网络公司2024年度较上年人员缩减13.40%,职工薪酬总额较上年缩减8.29%,工资、奖金、津贴和补贴金额较上年缩减7.46%。

基于公司战略调整及降本增效考量,公司实施人力资源结构优化,公司人员在逐步缩减,人员缩减后,公司总部项目实施人员减少,项目自行交付较为困难,且项目实施人员的薪酬、项目绩效、差旅费等金额较高,自行交付项目受到影响。在此背景下,为保障项目交付质量并控制运营成本,公司增加了外包服务合同,进而导致技术服务成本上涨。

(2)项目实施费用本期减少的原因

1)授权运营中心对应的重大销售合同销售收入本期降低

选取实施费超过150.00万元的单一合同为重大销售合同,重大销售合同的两期变动如下表所示,本期较上期对应实施费共计降低3,233.41万元。

单位:万元

实施机构	合同数量		合同含税收入			对应实施费		
	2023年	2024年	2023年	2024年	减少额	2023年	2024年	减少额
北方大区	14	11	5,512.60	3,407.47	-2,105.13	4,357.71	2,673.69	-1,684.02
新加坡	1		758.57		-758.57	606.80		-606.80
其他	10	11	5,448.12	3,878.96	-1,569.17	3,472.43	2,529.84	-942.59
小 计	25	22	11,719.30	7,286.43	-4,432.87	8,436.94	5,203.53	-3,233.41

公司授权运营中心中存在部分机构分成比例较高,一类系首都北京所在的北方大区,主要考虑到其负责区域涵盖市场竞争激烈且需重点发展的东北和华北等区域市场,公司出于品牌战略考虑,设立较高的分成比例以支持其开拓商机并适应市场竞争环境;另一类系于新加坡、马来西亚、印尼等海外各地所设立的海外授权运营中心,主要考虑到多语种转换、服务器多时区差异、人工成本等相关海外运营成本较高。这两类对应重要销售合同的销售收入较上期存在下滑,导致实施费降低约2,290.82万元。

2)公司对个别授权运营中心违规行为追究责任产生罚款,以及针对特定类型业务进行的鼓励性补贴较往年减少

本期公司针对扰乱市场(如:未经授权混淆经营的对象、冒用盗用泛微品牌)的行为进行法律维权,追究并严肃处理了违法及违反内部规定获取收入、为非法公司以及私签合同提供服务等情形,并据此产生对应的罚款所得;同时本期公司针对信创项目的补贴政策更为细化严谨,补贴门槛提高,导致补贴较往年减少,两者共计降低实施费用1,042.96万元。

年审会计师核查程序和核查意见:

1.获取技术服务采购合同及项目实施费授权协议,通过条款比对分析服务内容差异;与治理层访谈以识别两类业务运营模式、交易背景的差异。

2.核查项目实施费用

(1)了解与项目实施费确认相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

(2)检查公司本期新增所有授权运营中心协议,确认协议约定分成比例与管理层记录是否一致,主要条款较上期是否发生变动;了解核算机构结算比例变化,获取考核后调整名单,核查结算比例是否与协议、考核名单一致;

(3)检查公司与授权运营中心签章版对账单并与管理层记录信息进行核对;

(4)与人事总监、副总经理、经办财务访谈了解实施费核算模式,结算模式及成本项目扣除方法及标准以及较上期是否存在变动之处;重新测算公司从收付实现制到权责发生制的调整全过程,复核计算过程,抽取并核对所使用的参数样本与协议约定是否一致;将项目实施费在每季度调整过程中产生的应付预付金额与账面记录进行核对;

(5)以合同号为标识,比较确认项目实施费日期与收入台账确认收入日期,评价费用是否在恰当期间确认;结合主营业务收入截止测试,评价项目实施费是否在恰当期间确认;

(6)结合预付款项、应付账款的余额对项目实施费进行函证;

(7)核对账面财务数据与实施费按合同及核算机构维度列示的台账的一致性;了解核算机构分布及相应的规模,并进行年度波动分析。

3.核查技术服务成本

(1)了解与采购循环相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

(2)检查采购合同,核对合同金额,了解主要合同条款或条件,评价成本确认方法是否适当;

(3)按月度、产品等对营业收入营业成本和毛利率实施分析程序,识别是否存在重大或异常波动,并查明原因;

(4)结合外包服务合同台账测算账面确认的技术服务成本金额是否准确无误,按照项目匹配账面收入与成本是否存在跨期错配等影响报表数据的情况;

(5)实施截止测试,检查成本是否在恰当期间确认;

(6)检查与营业成本相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

经核查,我们认为技术服务成本和项目实施费用存在本质差异,符合《企业会计准则》的规定;因此技术服务成本和项目实施费用反向变动不存在必然联系,前者增长系公司自行交付项目减少所致,外包项目增加以及公司实行降本增效,项目交付人员缩减,后者降低主要系授权运营中心对应的重大销售合同销售收入本期降低及公司对个别授权运营中心违规行为追究责任产生罚款,以及针对特定类型业务进行的鼓励性补贴较往年减少所致。

(五)项目实施费前10大支付对象的名称、成立时间、交易背景、交易金额,是否与公司及控股股东、董监高存在关联关系或其他利益安排。

1.项目实施费前10大支付对象名称、成立时间、交易背景、交易金额

序 号	对象名称	成立时间	2024年实施费(万元)
1	北京友洋协同软件有限公司	2011-07-26	10,679.15
2	深圳聚微联创科技有限公司	2023-01-03[注1]	8,788.43
3	上海斑脉网络科技有限公司	2016-12-14	3,024.37
4	深圳市微众软件有限公司	2015-03-05	2,587.60
5	宁波高新区聚鸿信息科技有限公司	2015-09-17	2,476.10
6	西安融聚网络科技有限公司	2010-06-12	2,206.57
7	云手(湖北)科技有限公司	2021-11-04[注2]	2,059.41
8	苏州崇融创致网络科技有限公司	2016-03-22	2,008.01
9	上海宏添翼信息科技有限公司	2024-01-16[注3]	1,883.50
10	广州尼森网络科技有限公司	2016-01-13	1,827.53
小 计			37,540.66

[注1]深圳聚微联创科技有限公司自2023年12月与深圳市知亦行软件服务有限责任公司、泛微网络公司签订三方协议,约定深圳市知亦行软件服务有限责任公司的权利义务均由深圳聚微联创科技有限公司承继;深圳市知亦行软件服务有限责任公司的成立时间为2003年4月28日。

[注2]云手(湖北)科技有限公司自2022年1月与武汉艾弗雷科技服务有限公司、泛微网络公司签订三方协议,约定武汉艾弗雷科技服务有限公司的权利义务均由云手(湖北)科技有限公司承继;武汉艾弗雷科技服务有限公司的成立时间为2012年9月24日。

[注3]上海宏添翼信息科技有限公司自2023年12月与上海昂志信息科技有限公司、泛微网络公司签订三方协议,约定上海昂志信息科技有限公司的权利义务均由上海宏添翼信息科技有限公司承继;上海昂志信息科技有限公司的成立时间为2016年7月6日。

前述十家授权运营中心与公司交易背景均系公司从各区域筛选、通过公司相关培训和资格认证、具备管理咨询及技术支持实力、熟悉当地市场环境、愿意遵守公司业务运营政策并长期合作的服务企业,主要负责授权区域内相关产品实施服务过程中所涉及的客户需求调研、客户需求沟通、实施方案确定、客户培训、使用支持等相关增值服务工作,并在公司研发技术团队的技术支持下对客户提供产品修订、升级、二次开发或功能调整等技术支持。

2.项目实施费前10大支付对象的控股股东、董监高

名 称	控股股东	董监高
北京友洋协同软件有限公司	关大友	杨颖、关大友
深圳聚微联创科技有限公司	陈政	陈政、吕水红
上海斑脉网络科技有限公司	季龙炎	季龙炎、季康
深圳市微众软件有限公司	卢清梅	卢清梅、马昌喜、马代海
宁波高新区聚鸿信息科技有限公司	陈国康	陈飞儿
西安融聚网络科技有限公司	刘蕙	刘蕙、侯佩琳
云手(湖北)科技有限公司	何晶晶	何晶晶、陈莉莉
苏州崇融创致网络科技有限公司	刘银娥	刘银娥、邓国藩
上海宏添翼信息科技有限公司	冯莉子	冯莉子、翁志海
广州尼森网络科技有限公司	龚慧玲	龚慧玲、毛一军

上表授权运营中心控股股东及董监高均与公司及控股股东、董监高不存在关联关系或其他利益安排。

年审会计师核查程序和核查意见: